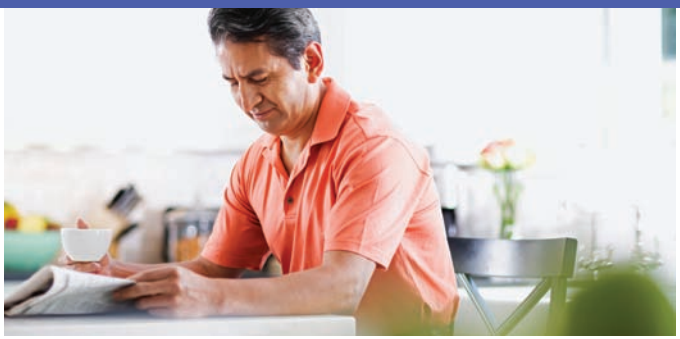
Cómo combatir el fraude financiero

Consejos inteligentes para los inversionistas mayores

SaveAndInvest.org

Aunque nunca haya escuchado los argumentos de venta de un estafador financiero, es probable que conozca a alguien que sí lo haya hecho. Según el principio formulado por el legendario Willie Sutton, **los estafadores tienden a ir "donde hay dinero"**—y esto significa que tienen en la mira a los estadounidenses mayores que están a punto de jubilarse o que ya están jubilados. Los estafadores también tienen en la mira a millones de personas nacidas justo después de la Segunda Guerra Mundial que han venido acumulando ahorros considerables para su jubilación mediante los planes 401(k) de las empresas donde trabajan o en cuentas personales.



La cara del fraude financiero

Las investigaciones recientes han desmontado el estereotipo de la víctima del fraude financiero de una persona aislada, débil y crédula. ¿La siguiente descripción le recuerda a alguien que usted conoce?

Una persona:

- Independiente a la hora de tomar decisiones
- Optimista
- Con más conocimientos financieros que el promedio
- Con ingresos mayores que el promedio
- Con una educación universitaria
- Con un contratiempo reciente de salud o financiero
- Abierta a nuevas ideas o argumentos de venta

Si responde afirmativamente, usted conoce a alguien que posee el perfil del blanco principal de los estafadores financieros.

La psicología de una estafa

Todos hemos escuchado la eterna advertencia, “Si parece demasiado bueno para ser cierto, es probable que así sea”—un consejo excelente, pero el detalle consiste en diferenciar entre lo “bueno” y lo "demasiado bueno”. No hay una línea clara de separación. Los estafadores financieros se ganan la vida asegurando que los negocios que promocionan parezcan buenos y veraces.

En realidad todos corremos peligro. Cualquier persona que tenga algo de dinero va a encontrarse con un estafador en algún momento. Pero usted puede ayudar a proteger a su familia y a sus amigos si sabe cómo operan los estafadores financieros y si denuncia las ofertas de venta sospechosas y las estafas concretas.

Son maestros de la persuasión que ajustan sus argumentos al perfil psicológico del blanco. Buscan su talón de Aquiles al formular preguntas aparentemente inocentes—sobre su salud, su familia, sus ideas políticas, sus aficiones o empleadores anteriores. Al descubrir sus puntos débiles, lo bombardean con una ráfaga de tácticas para convencerlo, lo que puede dejar abrumado a la persona más astuta.

Las tácticas comunes incluyen:

- **La táctica de la "riqueza fantasma"**—en la que ofrecen una perspectiva de riqueza y le seducen con algo que desea pero que no puede poseer. "Estos pozos de gas producirán un ingreso mensual garantizado de $6.800".
- **La táctica de "la fuente creíble"**—en la que intentan crear credibilidad al afirmar que pertenecen a una empresa reputada o que tienen credenciales o experiencia especiales. "Créeme, como vicepresidente principal de la empresa XYZ, yo jamás vendería una inversión que no genere ganancias".
- **La táctica del "consenso social"**—en la que le llevan a creer que otros inversionistas astutos han invertido en lo mismo. "Así es como _____ comenzó. Sé que se trata de mucho dinero, pero yo he invertido en _____, como lo han hecho mi mamá y la mitad de los miembros de su iglesia,—y lo vale hasta el último centavo".
- **La táctica de la "reciprocidad"**—en la que ofrecen hacerle un pequeño favor a cambio de uno grande. "Si compra ahora, le daré un descuento de 50% sobre mi comisión".
- **La táctica de la "escasez"**—en la que crean una falsa sensación de urgencia al decir que solo existen cantidades limitadas. "Solo quedan dos unidades. Si yo fuera usted, firmaría hoy mismo".

Fraude financiero

Protéjase

Si estas tácticas le parecen conocidas, es porque los vendedores legítimos las usan también. Pero una diferencia clave es que los negocios auténticos no desaparecen de un día para otro. Así que deténgase a pensar antes de tomar cualquier decisión.

Aquí le ofrecemos tres estrategias clave que usted—o cualquiera que tenga el perfil del blanco del estafador financiero—puede usar para ayudarse a diferenciar entre las buenas y malas ofertas:

1 Póngale fin a la conversación

Practique decir "no". Solo dígale a la persona, "Lo siento. No me interesa. Gracias". O si alguien le presiona, dígale, "Jamás tomo decisiones sobre inversiones sin antes consultar a mi _____. Me pondré en contacto con usted si estoy interesado". Complete esta oración con el nombre de la persona que usted prefiera: su cónyuge, hijo, asesor financiero, abogado o contador. Es más fácil ponerle fin a la conversación, aun si la presión aumenta, si tiene de antemano una estrategia para hacerlo.

2 Obtenga la ventaja y haga preguntas

Un asesor financiero legítimo debe tener una licencia y su empresa debe estar registrada en FINRA, la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera, en la Comisión Nacional de Valores y Bolsa/(SEC) o en un regulador estatal de valores—según el tipo de negocio de la empresa.

Además, con muy pocas excepciones, las compañías deben registrar sus valores en la SEC antes de tener la potestad de venderlos al público. Por esto, antes de divulgar su información personal:

Pregunte:

- ¿Usted y su empresa están registrados en FINRA?
- ¿Usted está registrado en la SEC?
- ¿Usted está registrado en un regulador estatal de valores? ¿Cuál(es)?
- ¿Esta inversión está registrada en la SEC o en el regulador de valores de mi estado?

Verifique:

Revise las credenciales del vendedor. Consulte la página **SaveAndInvest.org** o llame al (888) 295-7422. También puede consultar las siguientes fuentes para obtener más información sobre:

- **Un corredor o agencia de corredores:**
  FINRA BrokerCheck
  www.finra.org/brokercheck
  (800) 289-9999
- **Un asesor financiero:**
  Base de Datos de la SEC Sobre Asesores Financieros (SEC Investment Adviser Public Disclosure Database)
  www.adviserinfo.sec.gov
- **Un vendedor de inversiones:**
  Asociación Norteamericana de Administradores de Valores (North American Securities Administrators Association)
  www.nasaa.org
- **Un agente de seguros:**
  Comisión de Seguros del Estado (State Insurance Commission)
  National Association of Insurance Commissioners
  www.naic.org

Verifique: *(continuación)*
Averigüe sobre la inversión y compruebe lo que le dice el vendedor al consultar EDGAR, la base de datos sobre compañías de la SEC:

- **Para inversiones:**
  EDGAR, la base de datos de la SEC
  www.sec.gov/edgar.shtml

Llame al regulador de valores de su estado para averiguar lo que sabe acerca de la compañía.

Para mayor información, consulte el panel desprendible sobre "Recursos".

3 Antes que nada, consulte con otra persona

Desconfíe en extremo de las intenciones de una persona que promociona un negocio si le dice, "No le comentes a nadie sobre este negocio especial". Un asesor financiero legítimo no le pedirá mantenerlo en secreto. Aun cuando el vendedor y la inversión estén registrados, siempre es bueno consultar las decisiones de esta naturaleza con un familiar o con un asesor financiero de confianza.

Elimine su nombre de las listas de clientes para campañas promocionales

Para reducir el número de ofertas que puede recibir, lo más fácil es eliminar su nombre de las listas de telemercadeo y propaganda postal. Típicamente, las empresas que promocionan o mercadean sus productos y servicios directamente al consumidor compran o formulan sus propias listas de posibles clientes. La respuesta a cómo obtuvieron su nombre es sencilla: de la guía telefónica local, de registros públicos de bienes raíces, de evaluaciones de impuestos sobre la propiedad personal, de donaciones a organizaciones políticas o benéficas, de listas de miembros de clubes, de listas de egresados y de muchas otras fuentes. Los anunciantes "en línea" usan "cookies", o pequeños archivos de datos, que rastrean información sobre usted, tal como su trayectoria al navegar en Internet o productos que ha colocado en carritos de compra en línea.

Así se elimina lo indeseado:

- **Para llamadas de telemercadeo**
  www.donotcall.gov
  o llame gratis al (888) 382-1222
- **Para ofertas directas por correo o correo electrónico**
  www.dmachoice.org
- **Para ofertas de tarjetas de crédito**
  www.optoutprescreen.com
  o llame gratis al (888) 567-8688
- **Para la colocación de cookies en línea**
  www.networkadvertising.org

La mayoría de las empresas legítimas—inclusive las empresas de valores—lo extraerán de sus listas si usted lo solicita. Por lo tanto, si recibe una oferta después de tomar los pasos indicados, debe confiar aun menos en las intenciones del vendedor.

Quiénes somos

FINRA, la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera, es el regulador no gubernamental más grande de todas las empresas de valores que operan en los Estados Unidos. La Fundación para la Educación del Inversionista de FINRA es una de las fundaciones estadounidenses más grandes dedicadas a la educación del inversionista.

La misión de la fundación es proveer a los inversionistas información confiable y de fácil acceso, así como herramientas para comprender mejor los mercados y los principios básicos del ahorro y la inversión.

La Oficina para la Educación y Apoyo al Inversionista de la Comisión Nacional de Valores y Bolsa (SEC) de los Estados Unidos ha revisado esta publicación. La SEC no aboga por ningún producto o servicio de inversión particular, ni por ninguna profesión, asesor o agencia de valores particular.

Si surge un problema

Si cree que le han defraudado o le han tratado injustamente–o si sospecha que un conocido ha sido víctima de una estafa–no deje de enviar su queja por escrito a un regulador de valores.

Reporte el problema a:

- **FINRA Quejas y pistas**
  9509 Key West Avenue
  Rockville, MD 20850
  Fax: (866) 397-3290
  www.finra.org/complaint
  www.finra.org/fileatip

- **SEC Oficina para la educación y apoyo al inversionista (Office of Investor Education and Advocacy)**
  100 F Street, NE
  Washington, DC 20549-0213
  Phone: (800) SEC-0330
  Fax: (202) 772-9295
  www.sec.gov/complaint.shtml

- **Asociación Norteamericana de Administradores de Valores (North American Securities Administrators Association)**
  750 First Street, NE, Suite 1140
  Washington, DC 20002
  Phone: (202) 737-0900
  Fax: (202) 783-3571
  www.nasaa.org

Recursos

Antes de hacer una inversión, haga preguntas y verifique. Consulte o llame a:

SaveAndInvest.org
(888) 295-7422

O consulte estos recursos para obtener mayor información sobre:

Un corredor o agencia de valores:

FINRA BrokerCheck
www.finra.org/brokercheck
(800) 289-9999

Un asesor financiero:

Base pública de datos sobre asesores financieros de SEC (SEC Investment Adviser Public Disclosure Database)
www.adviserinfo.sec.gov

Un corredor, un agente, un asesor financiero o una inversión:

Asociación Norteamericana de Administradores de Valores (North American Securities Administrators Association)
www.nasaa.org
(202) 737-0900

Un agente de seguros:

Asociación Nacional de Comisiones de Seguros (National Association of Insurance Commissioners)
www.naic.org
(866) 470-6242

Una inversión:

EDGAR, la base de datos de SEC
www.sec.gov/edgar.shtml

SaveAndInvest.org

Protéjase del Fraude Financiero

Deténgase a pensar antes de tomar la decisión de invertir. Hay tres estrategias clave que le ayudarán a diferenciar entre las buenas y malas ofertas de inversión:

1. **Póngale fin a la conversación:** Solo dígale a la persona, "Lo siento. No me interesa. Gracias". O si alguien le presiona, dígale "Jamás tomo decisiones sobre inversiones sin antes consultar a mi _____. Me pondré en contacto con usted si estoy interesado". Complete la oración con el nombre de la persona que usted prefiera. Y no se preocupe de perderse de algo bueno—los negocios auténticos no desaparecen de un día para otro.
2. **Obtenga ventaja y pregunte:** Antes de divulgar su información personal o colocar su firma, pregunte "¿Usted está registrado? ¿Esta inversión está registrada?" Luego verifique las credenciales del vendedor y averigüe sobre la inversión al consultar los recursos que se encuentran al dorso de esta tarjeta.
3. **Antes que nada, consulte con otra persona:** Aunque estén registrados el vendedor y la inversión, siempre es bueno consultar las decisiones de este tipo con un familiar o un asesor financiero de confianza.

¡Mantenga esta tarjeta a mano para consultarla cuando desee!

Aprenda más en SaveAndInvest.org

SaveAndInvest.org es un servicio gratuito de las autoridades financieras en la Fundación para la Educación del Inversionista de FINRA que le ayuda a protegerse del fraude financiero y le suministra información para ayudarle a manejar sus finanzas con seguridad.

SaveAndInvest.org

SaveAndInvest.org
1735 K Street, NW
Washington, DC 20006-1506
www.SaveAndInvest.org
(888) 295-7422

08_0187.1—10/08